

Laporan Penelitian

Strategi Pedagang Pasar Tradisional dalam Persaingan dengan Pasar Modern di Kota Tangerang Selatan, Banten

Sri Sumiyati (sumi@ut.ac.id)
Kusnadi (koes@ut.ac.id)

Jurusan PIPS, FKIP- Universitas Terbuka

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan pasar modern¹, seperti mal dan hypermarket di Kota Jakarta dalam beberapa tahun terakhir sangatlah marak, seperti jamur di musim hujan. Pemerintah kota (Pemkot) terkesan begitu mudah memberikan izin, sehingga pusat pembelanjaan modern tersebut muncul mengepung kota dari segala penjuru. Ekspansi mal dan hypermarket kini telah merambah di pinggiran Jakarta, tidak peduli keberadaannya dekat dengan pasar tradisional atau kondisi lalu-lintas yang padat. Di satu sisi, pembangunan mal bisa memberi manfaat ekonomi. Namun di sisi lain, beban sosial yang harus ditanggung kota Jakarta terus menggunung. Hasil penelitian *AC Nielsen* menyebutkan bahwa tingkat pertumbuhan pasar tradisional – 8,01 persen, sedangkan pasar modern atau hypermarket 31,4 persen. Akibatnya tahun 2010 sembilan pasar tradisional terpaksa dilikuidasi, ribuan pedagang pun bangkrut setiap tahunnya. Kontribusi pasar tradisional terhadap bisnis eceran juga mengalami penurunan. Hal ini dapat dilihat pada 47 kategori produk di pasar modern dan tradisional sepanjang tahun 2010 (Januari – Desember). Kontribusi pasar tradisional

¹ Mengacu pada Peraturan Daerah DKI Jakarta No 3 Tahun 1992, pasal 6 bahwa definisi pasar modern adalah pasar yang kegiatan para penjual dan pembelinya dilakukan secara langsung atau tidak langsung dalam bentuk eceran dan atau grosir dalam waktu tetap dengan tingkat pelayanan yang lebih luas, dengan sistem pengelolaan dan transaksinya dikelola dengan menggunakan manajemen modern, dengan sistem transaksi swalayan dalam gedung yang relative megah. Sedangkan menurut Heru Nugroho, dilihat dari perspektif budaya, bahwa yang dimaksud dengan pasar modern adalah pasar yang sifatnya telah jauh dari karakteristik humanis, interaktif, dan sederhana.

mencapai 69,9% menurun dari tahun sebelumnya yaitu 73,7% (2010), 74,8% (2009), 75,2% (2008), dan 78,1 % (2007). Kondisi sebaliknya terjadi pada supermarket dan hypermarket. Kontribusi mereka kian hari kian besar². Jika tidak ada upaya mengerem laju pertumbuhan hypermarket, kemungkinan angka ini akan terus menurun, sehingga keberadaan pasar tradisional dikhawatirkan terancam. Bukan cuma pedagang di pasar yang terancam, tetapi para pemasok tradisional yang umumnya juga bermodal kecil, bakal tergusur.

Menurut *Belshaw* (1981) dalam pranata sosial, pasar merupakan bagian yang penting. Di pasar inilah terjadi interaksi dan komunikasi antar manusia dalam suatu masyarakat. Pasar adalah tempat pembeli dan penjual bertemu, sehingga memungkinkan terdapatnya unsur-unsur: *sosial, ekonomi, budaya* dan *politik* yang saling mendukung dalam perkembangan pasar³. Apabila dicermati unsur-unsur tersebut, akan menyangkut semua aspek terhadap barang-barang yang ada dalam pasar. Dari segi ekonomi pasar terlihat pada terdapatnya barang-barang kebutuhan manusia yang diperjualbelikan, dan sistem penentuan harga barang tersebut, segi sosial ekonomi mengungkap proses terjadinya interaksi antara penjual dan pembeli. Segi budaya akan menjangkau sistem tingkah laku yang terjadi di suatu lokasi pasar dan langkah perkembangannya. Barang-barang yang diperdagangkan adalah merupakan cermin hasil budaya masyarakat tersebut. Bahkan, terkadang dalam distribusi barang serta penentuan harga unsur politik juga masuk, karena hal ini menyangkut kepentingan orang banyak. Dari pasar inilah manusia dapat mengekspresikan jiwanya melalui jual beli, sehingga selain menjadi informasi dan konsentrasi barang-barang kebutuhan, pasar juga menjadi salah satu pusat berkumpulnya manusia secara tidak sengaja karena adanya kebutuhan kepentingan.

² Kompas, edisi Selasa, 15 maret 2010

³ Cyril S. Belshaw, *Tukar Menukar Tradisional dan Pasar Modern*, 1981, Gramedia, Jakarta.

Arti pasar disini adalah pasar dalam arti tradisional, baik tempat maupun proses transaksinya, dengan sifat humanis, interaktif, dan sederhana.

Sejak terjadinya krisis ekonomi, semakin banyak orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Mereka yang beruntung bisa menyewa ruko atau toko, namun ada pula yang mencoba di sektor ritel misalnya mini market. Pembangunan pusat perdagangan pun menjamur. Bagi yang kurang beruntung, mereka berdagang di pasar tradisional ataupun menjadi pedagang kaki lima. Mereka adalah para pelaku usaha mikro yang umumnya tidak *bankable*⁴. Pembangunan pusat perdagangan (mal/hypermarket) yang kian marak di Jakarta pada beberapa tempat menyisakan kegetiran bagi para pedagang di pasar tradisional. Namun, bagi mereka yang berdagang di pusat perdagangan semacam malpun tidak kurang resahnya karena pembangunan pusat perdagangan yang cukup banyak menyebabkan berkurangnya pembeli akibat jumlah pusat perdagangan yang kian banyak dan jarak antar pusat perdagangan semakin berdekatan.

Keberadaan pasar tradisional terasa semakin kecil peranannya dalam menampung para pedagang usaha mikro. Hal ini karena tidak tersedianya pasar tradisional yang cukup secara kuantitatif. Pemerintah daerah seharusnya serius menambah jumlah pasar tradisional yang sudah ada untuk menampung para pedagang usaha mikro yang kian hari kian bertambah jumlahnya. Ketidaktersediaan pasar tradisional yang cukup menyebabkan menjamurnya pedagang kaki lima di berbagai lokasi pusat perbelanjaan, pusat bisnis, atau tempat keramaian yang berimplikasi terhadap penghasilan yang lebih lagi adalah terhadap perkembangan pasar tradisional.

Kehadiran pasar modern atau hypermarket yang menggusur pasar tradisional seakan menjadi sebuah penjajahan kultural gaya baru, dan juga menjadi salah satu penyebab terjadinya erosi kebudayaan dalam masyarakat. Mal atau pasar modern menjadi sebuah simbol lahirnya hegemoni materialisme dan budaya hidup konsumtif masyarakat. Lewat gencarnya iklan yang diberikan, maka imajinasi masyarakat diajak terbang tinggi di awan untuk bermimpi, karakter dan pola pikir masyarakat

⁴ Dikutip dari Erwin Febrian, *Pusat Pertumbuhan Usaha Mikro*, dalam makalah, Analisis community for Economic Enlightenment (COMMENT)

dibentuk sesuai dengan keinginan pemasar, dalam hal ini telah terjadi apa yang disebut dengan dehumanisasi dalam terminologi Marx. Masyarakat yang tadinya tidak berniat membeli dipaksa secara halus untuk membeli. Bagi mereka yang berdaya beli tidak terlalu bermasalah, tetapi bagi yang tidak mampu, tentu akan menimbulkan kecemburuan sosial, yang dapat memancing tindak kriminalitas ataupun konflik sosial atau memunculkan kekerasan kolektif istilah yang digunakan oleh Heru Nugroho.⁵

Ada pengamat yang menilai bahwa pasar tradisional memiliki kelebihan dibandingkan dengan pasar modern, pasar tradisional dapat menjadi sarana pertukaran informasi antara para penjual dengan pembeli ataupun penjual dengan penjual. Sementara itu pasar modern tidak mampu melakukan hal tersebut karena tidak ada komunikasi dan interaksi yang konkret antara pelaku. Menurut *Belshaw*, dalam sistem perdagangan tradisional terdapat banyak mekanisme perdagangan, dalam arti tidak mengindahkan aturan tentang perdagangan pada umumnya tergantung pada bagaimana terjadinya transaksi, contohnya jual beli yang dilakukan bukan semata-mata mencari untung, bahkan bisa merugi asalkan komunikasi atau hubungan kekerabatan berjalan. Dengan kata lain adanya tukar informasi antarindividu dalam kontak dagang tersebut. Selain itu terdapat pula tingkah laku khas yang sesuai dengan pola hubungan antarpedagang, pola hubungan antarpedagang dan pembeli maupun bagaimana masyarakat tradisional menempatkan pedagang dalam falsafah hidupnya.

Pasar tradisional selama ini identik dengan sebuah lokasi yang kumuh, semrawut, kotor, dan sumber kemacetan lalu-lintas. Hal tersebut memang sulit disangkal, karena hampir semua pasar tradisional memang begitu adanya. Dampaknya tentu saja pasar tradisional semakin dijauhi oleh masyarakat, terutama masyarakat menengah atas, padahal lokasinya hampir semuanya berada di lokasi strategis.

Peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah juga cenderung merugikan pedagang kecil, dalam hal ini pedagang pasar tradisional. hal

⁵ Majalah Equilibrium, Nomor 6/Tahun XXXVII/2005, *Pasar Tradisional Di Tengah Modernitas*.

ini dapat dilihat dari beberapa peraturan yang telah di keluarkan, antara lain yaitu:

1. Keputusan Direksi Perusahaan Daerah Pasar Jaya Nomor 358 Tahun 2004 tentang penetapan perpanjangan hak pemakaian tempat usaha di pasar-pasar milik PD PasarJaya dan Instruksi Direksi Pasar Jaya No. 7 Tahun 2004 tentang pemberlakuan penyesuaian tarif pengelolaan pasar, harus ditinjau kembali, karena dua kebijakan ini membuat resah pedagang pasar tradisional. Kebijakan ini merupakan bentuk tindakan yang berindikasi mengeksploitasi pedagang pasar tradisional untuk kepentingan PD Pasar Jaya, sebab kemampuan pedagang tidak dipertimbangkan secara matang. Tindakan tersebut sama halnya dengan mengusir pedagang lama yang sudah turun temurun menghidupi pasar tradisional tersebut.
2. Dirjen Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan (Diperdag) Rifana Erni Mengemukakan, bahwa ketentuan penataan pasar modern seperti hypermarket selama ini tidak berjalan sesuai dengan Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Perindustrian dan Perdagangan dan Menteri Dalam Negeri No. 145/MPP/Kep/5/1997. Dengan adanya otonomi daerah, pemda cenderung kurang memperhatikan pelaksanaan SKB tersebut karena mereka beranggapan bahwa ketentuan itu lebih rendah daripada Perda (peraturan daerah).
3. Peraturan mengenai Jarak antarpasar swasta dan tradisional, harus lebih dikaji, agar tidak menimbulkan celah untuk dilanggar, pasalnya meskipun dalam Perda No. 2 Tahun 2002 ada aturan mengenai jarak perpasaran swasta dan tradisional sekitar 2,5 km, tetapi ada beberapa wilayah di Jakarta yang dipadati perpasaran swasta dan tradisional. Contoh di Kawasan Ciputat.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah tersebut, penelitian ini ingin menjawab persoalan yang berkenaan dengan: Bagaimana strategi yang dilakukan

oleh pedagang tradisional mempertahankan keberadaannya dalam persaingan dengan pasar modern?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini di antaranya, adalah sebagai berikut:

1. menjelaskan tentang fenomena perilaku pedagang pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern
2. Menjelaskan pola strategi pedagang tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern
3. Menjelaskan tindakan para pedagang pasar tradisional untuk mempertahankan kekhasannya sebagai pasar tradisional yang hidup di daerah persaingan antara pasar modern

D. Manfaat Penelitian

Dengan berbagai tujuan tersebut, maka diharapkan hasil penelitian ini akan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Memberikan sumbangan terhadap wacana keilmuan ilmu-ilmu sosial tentang keberadaan pedagang pasar tradisional, supaya dapat memperkaya khasanah keilmuan khususnya Indonesia,
2. Memberikan kesadaran baru secara lebih kritis dalam melakukan pembacaan sosial terhadap pedagang pasar tradisional sebagai bagian dari kelompok masyarakat, khususnya di Kota Tangerang Selatan.

E. Tinjauan Pustaka

Penelitian yang pernah dilakukan yang berkaitan atau memberikan inspirasi sebagai referensi dengan penelitian yang peneliti usulkan, antara lain adalah:

1. Mekanisme pasar tradisional dalam sistem perekonomian modern di wilayah Yogyakarta, oleh Sugiyarto (1995), membahas tentang mekanisme dan relevansi nilai-nilai sistem pasar tradisional dalam mencapai pemerataan distribusi barang.

2. Pasar tradisional Beringharjo oleh Tim P3PK Universitas Gadjah Mada (1997).
3. Peranan pasar dalam penyerapan tenaga kerja yang berlebihan oleh Wewey (1962) dalam Bukunya *Peasant marketing in Java*.

F. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan grounded. Metode ini dipilih dikarenakan menekankan pada sifat penelitian yang penuh dengan nilai-nilai, ide-ide dan perilaku. Menurut Durkheim dikategorikan sebagai non material (moralitas, kesadaran kolektif, representasi kolektif, dan situasi sosial), dan menurut Ritzer sebagai subjektif non material (proses mental, konstruksi materialistik, norma, nilai-nilai dan elemen budaya). Dalam pendekatan grounded, peneliti harus hidup diantara objek dan subjek yang diteliti untuk waktu yang relatif cukup bagi sipeneliti untuk dapat hidup terintegrasi dengan masyarakat yang ditelitinya. Keberadaan peneliti dibutuhkan agar dapat mengembangkan kepekaannya dalam berpikir, merasakan dan menginterpretasikan hasil-hasil pengamatannya dengan menggunakan konsep-konsep yang ada dalam pemikiran, perasaan-perasaan dan nilai-nilai yang diteliti. Dalam studi penelitian grounded, metode utama yang digunakan adalah pengamatan partisipatif (terbatas). Metode pengamatan partisipatif ini sasaran utamanya adalah orang atau pelaku, oleh karena itu keterlibatannya dengan sasaran yang diteliti berwujud dalam hubungan-hubungan sosial dan emosional.

Penelitian ini mencoba menjawab pertanyaan yang menekankan bagaimana pikiran dan pengalaman sosial diciptakan dan diberi arti. Dalam studi ini, penelitian kualitatif akan dioperasionalkan melalui analisis deskriptif, dengan melakukan reinterpretrasi objektif tentang fenomena sosial yang terdapat dalam permasalahan yang diteliti. Jadi, pergerakannya tidak sebatas pengumpulan dan penyusunan data, tetapi mencakup analisis dan interpretasi tentang data tersebut.

BAB II

CIPUTAT DAN SEKITARNYA

Menelaah kota Tangerang Selatan melalui kacamata sejarah mempunyai pengaruh besar terhadap kemerdekaan tanah air. Tangerang Selatan yang kini berdiri sebagai daerah tingkat II di wilayah Tangerang hasil pemekaran dari Kabupaten Tangerang, meliputi tujuh kecamatan di dalamnya memiliki nilai historis yang luar biasa. Ciputat merupakan salah satu kecamatan di wilayah Tangerang Selatan yang menjadi pusat peradaban terpenting sehingga Ciputat dijuluki sebagai ibu kota Tangerang Selatan meskipun pusat pemerintahannya untuk sementara di kantor Kecamatan Pamulang.

Dalam penelusuran yang saya dapatkan melalui wawancara dengan seorang Komandan Veteran Ciputat, Bapak Halim, ia menceritakan tentang sejarah Ciputat pada masa kolonial dan penjajahan Jepang. Dibawah ini adalah ringkasan tentang wilayah Ciputat.

Dahulu kala wilayah Ciputat meliputi Pamulang, Serua, Bintaro, Pondok Aren, Rempoa, Kedaung, dan sekitarnya. Daerah tersebut dikuasai oleh kekuasaan Belanda yang disebut tuan tanah atau yang lebih akrab dipanggil "tuan item" oleh masyarakat pada saat itu. Tuan tanah kolonial Belanda mengambil kekuasaan Ciputat melalui tangan kanannya pada tahun 1940, pegawai tuan tanah adalah orang-orang ber-etnis Tionghoa. Penduduk asli Ciputat meliputi tiga etnis yaitu Sunda, Betawi, dan Tionghoa bahkan ketiga etnis ini menjadi penduduk wilayah yang kini disebut Tangerang Selatan. Belanda yang memegang kekuasaan Ciputat ini didominasi oleh orang beretnis Tionghoa yang sangat banyak jumlah penduduknya bahkan menjadi sebuah mayoritas. Berkurangnya etnis Tionghoa di Ciputat dikarenakan salah seorang putri tuan tanah Belanda dipersunting oleh orang beragama Islam, tepatnya orang Arab, yang bernama Tuan Salim. Pada saat itu agama Islam belum berkembang di kota Ciputat, keyakinan yang mereka yakini masih *kolot*.



Pasar Ciputat

Pada tahun 1942 Ciputat dihuni oleh etnis Tionghoa dan ketika itu Belanda atau kolonial menguasai penuh Ciputat, semenjak putri tuan tanah dipersunting oleh orang Islam dari Arab, kekuasaan tuan tanah diduduki oleh tuan Salim kemudian tuan Salim mewakafkan sebuah tanah yang cukup luas untuk didirikan sebuah musholla sebagai tempat beribadah penduduk yang beragama Islam agar agama Islam dapat berkembang.

Musholla itu didirikan dari bilik bambu. Kemudian seiring berjalannya waktu musholla itu dikembangkan menjadi sebuah masjid yang dipegang dan dikelola langsung oleh pemiliknya. Masjid tersebut menjadi satu-satunya tempat beribadah bagi umat beragama Islam di Ciputat. Saat ini masjid itu telah dikelola oleh yayasan dan diberi nama Masjid Agung Al Jihad. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

Masjid Agung

Semenjak adanya Masjid Agung, agama Islam mulai berkembang dan mulai banyak muallaf yang berasal dari etnis Tionghoa. Pada saat itu masyarakat belajar agama Islam melalui seorang muallim secara lisan, tidak ada pembelajaran secara tertulis, semua ilmu yang mereka peroleh diperoleh secara lisan dari seorang muallim. Meskipun agama Islam mengalami perkembangan pesat, namun masih banyak penduduk

Konghucu yang mendiami Ciputat, serta masih banyak pula orang-orang yang menganut paham animisme, setiap kali mereka mengadakan acara *sesajen* merupakan unsur terpenting yang tidak dapat dilepaskan. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

Setelah hadirnya IAIN (sebelumnya bernama ADIA-Akademi Dinas Ilmu Agama) yang kini menjadi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, pengaruh positif terasa oleh masyarakat Ciputat. Secara perlahan-lahan kepercayaan animisme mereka hilang dengan sendirinya karena setiap masjid selalu mengadakan syiar dakwah. Timbul banyak paham baru terhadap agama Islam di kota Ciputat dan tidak ortodok lagi. (sumber)

Istilah *Ci* pada kata Ciputat berasal dari kata *Cai* yang dalam Bahasa Sunda berarti air, sedangkan *putat* berasal dari nama pohon, yaitu pohon putat. Wilayah ini dahulu dipenuhi oleh pohon putat yang tersebar di mana-mana, putat adalah pohon yang dimanfaatkan sebagai makanan berupa lalapan oleh penduduk, selain pohon putat juga terdapat banyak pohon kelapa. Kota ini dipanggil Ciputat sejak masa kolonial Belanda. Di tengah pasar Ciputat yang kini berdiri tiga lantai dan menjadi pusat perdagangan utama masyarakat dahulunya terdapat sebuah kobak (mata air) besar yang tidak pernah kering yang menjadi sumber pemanfaatan penduduk pada masa itu sehingga tempat itu dipanggil **Caiputat**. Kini *kobak* itu sudah tidak ada lagi dan dibangun menjadi pasar Ciputat yang menjadi ujung tombak kemacetan yang terjadi di Ciputat.



Sejak dahulu hingga kini Ciputat menjadi pusat pengembangan masyarakat di Tangerang Selatan karena pada waktu itu hanya ada satu sekolah yaitu SR (sekolah rakyat) yang berada di Ciputat. Pak Halim yang merupakan salah seorang veteran yang telah hidup selama 84 tahun menceritakan peperangan yang ia alami pada masa penjajahan kolonial Belanda dan Pendudukan Tentara Jepang hingga Perang Kemerdekaan yang terjadi di Ciputat. Pada saat itu BKR (Barisan Komando Rakyat) yang berada di Ciputat berada di sebelah Masjid Agung bahkan hingga kini tempat itu masih ada dan menjadi kantor pejuang veteran, tepatnya kini berada di depan kantor pos Ciputat. Sedangkan markas kolonial Belanda terletak di Kebayoran Lama. Pada masa peperangan melawan kolonial Belanda oleh para pejuang dibantu oleh Divisi Siliwangi. Peperangan melawan kolonial Belanda terjadi di Pasar Jumat, pada jembatan Pasar Jumat dipasangkan kawat berduri untuk melawan kolonial dan juga digunakan sebagai tembok pertahanan pejuang. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)



Penjual Buah di Pasar Ciputat

Sejak dahulu yang terbanyak dimanfaatkan dari Ciputat adalah hasil rempah-rempah, panen pangan, dan buah-buahan. Di Ciputat tidak ditemukan bangunan-bangunan arsitektur peninggalan kolonial Belanda karena memang di Ciputat ini hanya dimanfaatkan untuk pengambilan bahan pokok saja, walaupun ada bangunan-bangunan yang didirikan kolonial Belanda kini telah dihancurkan.

Kini Ciputat mengalami perubahan seiring dengan arus modernisasi, Ciputat menjadi sebuah kota padat penduduk dan menjadi sebuah kota mata pencaharian penduduk. Banyak lahan-lahan perdagangan, perkantoran, dan perindustrian. Saat ini perkumpulan veteran di Ciputat masih ranting, dan banyak sekali pejuang-pejuang veteran yang tidak dikenali bahkan makamnya tersebar di wilayah-wilayah sekitar Ciputat. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

Pada tahun 1945 di dekat Masjid Agung al Jihad terdapat Tugu Nasional, yang didirikan oleh para pejuang. Sayangnya kini Tugu Nasional itu telah dihancurkan oleh para penghianat bangsa pada peristiwa G 30 S PKI. Tahun 1971 tuan tanah menjual tanah untuk kelangsungan hidup masyarakat yang mengalami kesulitan hidup. Perkumpulan pejuang veteran di kota Tangerang Selatan dilaksanakan setiap peringatan kemerdekaan RI pada 17 Agustus, sedangkan perkumpulan pejuang

veteran pusat dilaksanakan setiap tanggal 02 Januari yaitu LVRI (Legiun Veteran Republik Indonesia). Peranan pemerintah terhadap pejuang veteran begitu bermakna pada masa pimpinan Presiden SBY, pada masa pimpinan sebelumnya tidak ada perhatian khusus terhadap pejuang. Hal inilah yang dirasakan oleh para pejuang veteran yang ada di Ciputat, karena hanya pada masa pimpinan SBY para pejuang veteran merasakan adanya dana kehormatan diluar tunjangan dan hal inilah yang membuat para pejuang veteran merasa terayomi. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

Setelah usai perang, Pak Halim memutuskan untuk kembali ke masyarakat menjadi rakyat jelata dan bekerja sebagai pedagang dan kuli panggul, namun tidak semua para pejuang mengikuti jejak Pak Halim untuk kembali ke masyarakat, sebagian dari mereka tetap melanjutkan perjuangannya sebagai pejuang. Bahkan hingga kini perjuangan para veteran masih berlanjut. Contohnya kehadiran Ikatan Pemuda Panca Marga yang anggotanya merupakan anak-anak dari para pejuang veteran yang bertujuan melanjutkan perjuangan dan tugas orangtua mereka sebagai pejuang veteran. Tetapi tidak hanya anak pejuang veteran yang bias ikut serta dalam Pemuda Panca Marga, siapapun yang memiliki niat tulus untuk bangsa dapat bergabung dengan Pemuda Panca Marga. (Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

Trayek yang masuk atau melewati pasart ciputat

1. Angkot BUND D01 Ciputat-Kebayoran Lama via UIN - Lebak Bulus - Pd. Pinang - Tn. Kusir
2. Angkot BUND D02 Ciputat-Pondok Labu via UIN - Lebak Bulus - Fatmawati
3. Angkot BUND D03 Ciputat-Lembah Bukit
4. Angkot D06 Ciputat-Jombang
5. Angkot BUND D07 Ciputat-Muncul via Pacuan Kuda - Pamulang Raya - Puspitek Raya
6. Angkot D08 Ciputat-BSD Sektor I
7. Angkot BUND D10 Ciputat-Pondok Aren via Kp. Sawah - Jurang Mangu - Sektor IX - Pd. Pucung
8. Angkot D11 Ciputat-Prumpung
9. Angkot D12 Ciputat-Kantor Camat
10. Angkot D12A Ciputat-BSD

11. Angkot D13 Ciputat-Pamulang-Reni Jaya
12. Angkot D14 Ciputat-Pondok Benda
13. Angkot BUND D18 Ciputat-Ciledug via Kp. Sawah - Pd. Ranji - Bintaro - Ulujami - Ciledug Raya
14. Angkot PAD D23 Ciputat-Pondok Labu via RE Martadinata - Pd. Cabe - Cinere Mas - P. Jati
15. Angkot D24 Ciputat-Pasar Bukit Mandiri
16. Angkot D28 Ciputat-Sawangan
17. Angkot KAB D29 Ciputat-Parung via RE Martadinata - Gaplek - Cinangka - Parung Raya - Sawangan
18. APTB Bianglala AC45 Ciputat-Kota via Koridor 8 - Koridor 1
19. Bianglala AC76 Ciputat-Senen via Lebak Bulus - Fatmawati - Blok M - Sudirman - Salemba
20. Koantas Bima P102 Ciputat-Tanah Abang via Lebak Bulus - Pd. Indah - Rd. Dalam - Pakubowono - Senayan - Slipi
21. Koantas Bima T510 Ciputat-Kampung Rambutan via Lebak Bulus - Tol Jorr - Pasar Rebo
22. Kowanbisata T512 Ciputat-Pulo Gadung via Lebak Bulus - Pd. Indah - Senayan - Komdak - UKI - Bypass - Cempaka Mas
23. Mayasari Bakti AC135 Ciputat-Tanjung Priok via Lebak Bulus - Cilandak - Tol JORR - Tol Jagorawi - ByPass – Sunter

(Sumber Pemerintah Kota Tangerang Selatan)

BAB IV

PROFIL PEDAGANG PASAR TRADISIONAL

CIPUTAT

A. Bapak Azman Tandjung : Pedagang Klontong (Pedagang Bahan Pokok)

Bapak Azman Tandjung, lahir di Sorkam, Sibolga, Tapanuli Tengah, Sumatra Utara (lebih dikenal dengan sebutan Batak Muslim), 56 Tahun silam. Anak kedua dari lima bersaudara, ayahnya pedagang dan ibunya adalah guru sebuah Sekolah Dasar Negeri di Sorkam. Cita-cita awal beliau adalah ingin menjadi seorang tentara, tapi ayahnya tidak mengijinkan. Setelah menamatkan SMAnya, Bapak Denan atau Babe (panggifan sehari-

harinya Bapak Azman) merantau ke Jakarta seperti kebanyakan pemuda desanya. Tradisi di sana kalau ingin sukses dan sudah dewasa harus merantau, dan tidak akan pulang apabila belum berhasil di rantau orang, apabila pulang dalam keadaan belum berhasil! akan membuat aib atau malu keluarganya. Dari falsafah inilah pada umumnya para perantau yang berasal dari daerah Sibolga relatif berhasil di tanah rantau.

Pak Denan sekarang tinggal di daerah Kembangan, tepatnya Jl. Kembangan Raya No 8 Rt 01/Rw 03, Kelurahan Kembangan Selatan, Kecamatan Kembangan, Kotamadya Jakarta Barat. Pak Denan mempunyai seorang istri yaitu Ibu Nurhayati atau sering dipanggil dengan Bu Nunung. Bu Nunung ini sebenarnya bukan asli dari daerah Jakarta atau Betawi, tapi merupakan campuran. Ayahnya dari Banten, tepat Kelurahan Petir, Kecamatan Ciruas, Banten (dulu ikut Jawa Barat). Pak Denan dengan Bu Nunung dikaruniai lima orang anak, yaitu, pertama Azmaini Tanjung (panggilannya Menni) 28 tahun, lulusan sarjana hukum di Universitas Bhayangkara Jakarta dan telah menikah, kedua Ferdiyanto Tanjung 27 Tahun, lulusan Akademi pelayaran Semarang juga telah menikah, ketiga Azmainur Tanjung 25 Tahun, lulusan sarjana komunikasi Universitas Bung Karno Jakarta belum menikah, keempat Nurfatmasari Tanjung 21 tahun lulusan akademi perawatan AKPER Husada Bakti Jakarta belum menikah, dan yang terakhir yaitu Rizki Adi Putra Tanjung 17 tahun masih SMA kelas 3 di Jakarta. Pemberian marga Tanjung menurut Pak Denan, biasanya hanya melekat pada anak laki-laki saja, sebab adat Sorkam menganut paham patrilineal, yaitu kekuasaan atau kehendak lebih besar pada kaum laki-laki. Dalam kesehariannya lebih banyak menggunakan istilah batak melayu, daerah sorkam , seperti: panggilan untuk kakak Oge, untuk

paman Pak Tuo, Pak Tengah, Pak Kete, dan sebagainya sesuai dengan jenjang ketuannya dalam keluarga. Selain itu di rumah Pak Denan juga ada beberapa orang saudara dan orang yang dianggap seperti saudara, seperti: Amsir, Darma, Kato dan Pane. Darma keponakan dari Bu Nunung, sedangkan Amsir, Kato dan Pane keponakan dari Pak Denan. Sedangkan orang yang dianggap

seperti saudara, yaitu Bang Datuk, Bang Uci, Bang Onta, dan Bang Maman.⁵⁹

Dalam kehidupan sehari-harinya Pak Denan sangatlah religius, beliau selalu menanamkan ajaran agamanya, yaitu Islam dengan ketat kepada seluruh keluarganya termasuk terhadap saudara maupun karyawannya, dalam istirahat bekerja selalu tepat bunyi azan Dhuhur. Semua saudara atau karyawan yang ada di warung disuruh sholat berjamaah. Pernah waktu peneliti sedang observasi di toko kelontongnya, tiba-tiba kumandang azan Ashar, dengan tanpa basa-basi Pak Denan langsung mengajak peneliti istirahat sebentar, sambil menanyakan keyakinan yang peneliti anut, kemudian dengan bahasa yang santun beliau mengajak sholat berjamaah, setelah selesai, Pak Denan mengajak berbincang kembali sambil melayani pembeli. Perlu diketahui dengan pembelipun demikian, apabila sudah waktu masuk sholat pembeli sudah tahu sendiri, sehingga dengan sikap yang sudah terbiasa pembeli mau menunggu bagi yang non muslim, sedangkan bagi yang muslim adakalanya ikut sholat berjamaah.

Pak Denan, sepintas orangnya kasar, sebab bahasa yang diucapkan notasi tinggi terus dan keras sehingga memberi kesan galak, pernah sekali waktu

Pak Denan menjelaskan bahwa ia tidak bisa mengucapkan kata pelan, tapi sebelumnya Pak Denan minta maaf, tapi lama-lama terbiasa. Sikap yang sangat jelas terlihat adalah tegas, jujur, terus terang, dan dermawan. Hal ini dijelaskan oleh salah satu pembeli, waktu peneliti tanyakan tentang sikap Pak Denan terhadap pembeli. Demikian juga waktu peneliti menanyakan kepada salah satu karyawannya tentang sikap Pak Denan memperlakukan karyawannya. Menurut penjelasan karyawan tersebut bahwa Pak Denan orangnya baik banget, hampir semua karyawannya merasa di lindungi dan diperhatikan, selain itu ada sifat Pak Denan yang kadang meledak-ledak marahnya, apabila ada seseorang baik karyawan, anak maupun pembeli yang tidak jujur.

⁵⁹Mereka adalah orang-orang yang datang dari kampungnya Pak Denan, yaitu Sorkam. mereka bekerja di tempat Pak Denan sebagai pedagang keliling, tapi modal dan fasilitasnya di tanggung oleh Pak Denan. seperti: makan, tidur, kesehatan, atau dengan kata lain seperti keluarga sendiri, sebab ikatan adat daerah Sorkam yang ada diperantauan relatif lebih kuat, dengan cacatan jujur dan berterus terang.

Pak Denan berdagang di los kebutuhan pokok atau toko kelontong, yaitu yang menjual bahan-bahan pokok, seperti: beras, minyak, sabun, gula dan sebagainya. Toko atau kios Pak Denan termasuk semi grosir, artinya ada yang dijual harga eceran tapi ada juga yang dijual untuk kulakan, atau untuk dijual lagi. Pak Denan berdagang di Pasar Ciputat ini sejak tahun 1975, sejak masih lajang, tapi waktu itu tokonya

belum sebesar sekarang, masih bentuk kios kecil. Toko yang Pak Denan tempati sekarang ini adalah hasil keringatnya sejak bertahun-tahun, karena sudah menjadi miliknya, walaupun dengan cara mengangsur.

Pak Denan memulai berdagangnya setelah sholat subuh kira-kira jam 5 pagi sampai dengan jam 5 sore. Setelah berbenah rumah bersama anak dan istrinya, kemudian Pak Denan berangkat ke tokonya dengan sepeda motor berboncengan dengan istrinya. Perjalanan memakan waktu kurang lebih **25 menit** dari daerah Kembangan, Kebon Jeruk. Setelah itu kira-kira jam 5.30 barulah mereka menyiapkan dagangannya, dengan mengatur sesuai dengan tempatnya, agar mudah dilihat dan diambil. Biasanya jenis dagangannya ditata sesuai dengan yang paling laku sampai dengan yang kurang laku. Yang paling laku diletakkan ditempat terdepan dan mudah dilihat dan mengambilnya sebaliknya yang kurang laku diletakkan paling belakang.

Jenis barang dagangan yang dijual adalah sembilan bahan pokok, yang meliputi beras, minyak goreng, gula, tepung, garam, susu, minyak tanah, teh, kopi dan sebagainya. Barang yang disediakan tersebut tidak sebanyak pasar modern yang ada di sekitarnya, jumlah toko klontong yang sejenisipun lebih dari 5 di Pasar tradisional Ciputat. Jumlah tersebut belum termasuk yang ada di luar Pasar Ciputat. Untuk lebih rincinya dagangan yang dijual oleh Pak Denan, sebagai berikut:

Tabel 4.1. Nama Barang dan Pemasok

Di Toko Klontong Pak Denan⁶⁰

No	Nama Barang	Status Pembeli	Cara Pembayaran	Pemasok	Cara Pembayaran	Keterangan
----	-------------	----------------	-----------------	---------	-----------------	------------

1	Beras	Ibu rumah tangga, pedagang Warung Makan, pedagang Nasi Goreng	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung dari Suka Bumi, Cianjur, Klaten dan Tangerang	Tunai, Utang dengan tempo	Beras karena untungnya tidak begitu besar, dari agen biasanya waktu atau tempo pembayaran
2	Gula	Ibu rumah tangga. Pedagang Warung Makan, Pedagang Es, Pedagang Kulakan	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	tempo pembayaran hanya 30 hari.
3	Teh, kopi, susu. Garam . bumbu masak, dan sejenisnya	Ibu rumah tangga. pedagang Warung Makan. pedagang Nasi Goreng, pedagang Es, pedadagang Kulakan	Tunai. Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	

No	Nama Barang	Status Pembeli	Cara Pembayaran	Pemasok	Cara Pembayaran	Keterangan
4	Mie instant dan sejenisnya	Ibu rumah tangga. Anak kost, pedagang Warung Makan, pedagang Nasi Goreng, pedagang Kulakan	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	
5	Tepung terigu dan beras	Ibu rumah tangga, pedagang warung makan, pedagang kue, pedagang gorengan, pedagang kulakan	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	karena untungnya tidak begitu besar, dari agen biasanya waktu atau tempo pembayaran hanya 15 hari
6	Minyak Tanah	Ibu rumah tangga, pedagang warung makan, pedagang nasi goreng, pedagang es, pedagang bakso, pedagang somay	Tunai, Utang dengan tempo	Pangkalan, dianterin	Tunai, Utang dengan tempo	
7	Minyak Goreng	Ibu rumah tangga, pedagang warung makan, pedagang nasi goreng, pedagang gorengan	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	
8	Rokok, dan sejenisnya	Ibu rumah tangga, orang kantoran, pedagang warung makan, pedagang nasi goreng, pedagang somay, tukang ojek, parker, satpam	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	
9	Baterai, sikat, gigi, odol, sampo, detergen, dan sejenisnya	Ibu rumah tangga. pedagang Warung Makan. pedagang Nasi Goreng, anak-anak, Remaja	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	
10	Air mineral, minuman ringan dan sejenisnya	pedagang Warung Makan. pedagang Nasi Goreng, anak sekolah. Remaja, Tukang Ojek, Parkir, Satpam	Tunai, Utang dengan tempo	Agen Langsung	Tunai, Utang dengan tempo	

Dalam menjalankan bisnisnya, Pak Denan memang menggunakan prinsip dagang pada umumnya. Tapi dengan melihat persaingan yang begitu ketat, serta kondisi kemampuan membeli yang rendah dari konsumennya, Pak Denan harus mau dan mampu bersikap lebih bijaksana dalam hal bisnis toko klontongnya, dengan kata lain yang penting dapat bertahan hidup dari pada mati sama sekali, dan juga sekaiigus menolong masyarakat yang ada di sekitarnya.

⁶⁰Hasil pengamatan dan interview dengan Pak Denan, peneliti juga ikut membantu melayani penjualan atas ijin Pak Denan.

Setelah selesai mengatur barang dagangannya kira-kira jam 7.00, Pak Denan mulai mengemas dagangannya untuk menjadi beberapa takaran, seperti gula, tepung, minyak goreng, dan beras. Kemasannya antara seperempat kilo sampai satu kilo untuk gula tepung, sedangkan beras antara satu kilo sampai dengan lima kilo. Jam 8.30 mereka baru sarapan, sambil melayani pembeli yang datang. Pembeli yang datang langsung mengambil sendiri sesuai dengan kebutuhannya. Setelah sarapan, Pak Denan mulai merapikan dan membersihkan dagangannya dari debu agar kelihatan lebih bagus dan bersih. Sambil menunggu dagangannya Pak Denan membaca koran Pos Kota, yang merupakan andalannya. Hal ini berkaitan dengan daftar harga sembako yang berlaku, sehingga mampu menyesuaikan harga dagangannya. Beberapa menit

kemudian mulai berdatangan para penyalur untuk menanyakan barangnya apakah perlu tambah atau tidak, sambil memeriksa barang barang yang ditanyakan. Pak Denan menuturkan tentang sepinya pembeli, sebagai berikut:

" Sejak banyaknya supermarket di wilayah Tangerang Selatan pada umumnya dan wilayah Ciputat khususnya, dagangan menjadi sepi. Dulu sekitar awal 90 an, saya yang datang mencari barang kulakan dan tidak perlu mengemasi dagangannya. Karena tidak sempat dikemasi sudah habis duluan. Demikian juga rokok, sabun, odol, permen, dan perlengkapan cuci lainnya,

kita harus mengulak ke penyalurnya karena stok sudah kehabisan. Tapi sekarang betapa sulitnya, untuk rokok yang tadinya biasa belanja 3 sampai 4 kali dalam seminggu kini boro-boro belanja kulakan didatangi distributor aja masih ada. Demikian juga barang lainnya hampir sama kondisinya. Sehingga saya perlu lebih kreatif lagi menyiasati agar barang tidak menumpuk di gudang. Untuk barang yang merupakan setoran pabrik kalau tidak laku atau kadaluarsa bisa ditukar dengan yang baru lewat agennya jadi tidak begitu masalah, tapi barang yang mudah rusak kalau tidak cepat laku, kalau sudah kadaluarsa sangat merugikan."

Kemudian Pak Denan membuka buku catatan tentang nama dan nomor telpon pelanggan lamanya. Satu persatu menanyakan tentang kabar dan kebutuhan rumah tangga yang dibutuhkan, setelah sekian lama barulah Pak Denan mulai mencatat belanjaan yang dipesan lalu diberikan kepada istrinya untuk menyiapkan barangnya untuk dikirim. Menurut Pak Denan kondisi seperti ini tidak banyak, tapi sedikit membantu sebab sebagian pelanggan yang ditelpon, pada umumnya sudah belanja bulanan di pasar modern, sekalian jalan-jalan. Kondisi yang sangat memprihatinkan dan sekaligus mematikan pedagang kecil menurut Pak Denan, adalah sebagai berikut:

"Bahwa hampir di setiap perumahan yang ada di Ciputat ada minimarket yang merupakan cabang dari pasar modern, dengan harga dan barang yang sama dengan harga grosir. Contoh setiap ada minimarket Indomart pasti ada minimarket Alfamart yang jaraknya sangat berdekatan dengan pasar tradisional belum lagi minimarket lain yang jumlahnya puluhan. **Pemerintah hanya mengukur jarak pasar modern dengan pasar tradisional 2,5 km hanya pasar modern dengan skala besar, tapi tidak memperhitungkan minimarket yang ada di sekitar perumahan.**"

Dengan kondisi demikian Pak Denan tetap bersabar, dengan keyakinan bahwa rezeki telah diatur oleh yang kuasa, jadi sudah ada

jatahnya. Yang penting kita harus saling tolong menolong. Kalau kita mengikuti aturan dagang yang kaku, melayani masyarakat di sekitar kita tidak akan untung. Bagaimana tidak untuk membeli beras yang sudah ditimbang 1 kg dengan harga Rp. 7.000,- itu masih ditawarkan dan membayarnya pun tempo, kadang satu minggu bahkan satu bulan. Mereka memang sangat membutuhkan terutama masyarakat yang ada di pinggiran pasar atau para pemulung. Pak Denan memanfaatkan mereka untuk membantu membersihkan halaman atau mengangkat barang dagangan.

Selain itu, komunitas pasar lainnya juga sangat membantu dalam perputaran dagangannya, seperti tukang parkir, tukang sampah, tukang ojek yang rata-rata merokok dan minum minuman ringan dingin yang sengaja disediakan dengan harga relatif murah. Pedagang asonganlah yang memberikan kontribusi paling banyak bagi toko Pak Denan. Setiap pagi mereka secara otomatis mengambil barang dagangannya secara swalayan tanpa ada uang atau barang apapun sebagai agunan hanya kepercayaan, kemudian dilaporkan kepada Pak Denan untuk dicatat. Pembayarannya pun dilakukan setelah sore sebelum toko tutup.

B. Abah Khotib : Pedagang Daging

Abah Khotib atau sering dipanggil dengan nama Abah ini merupakan pedagang asli dari Ciputat, meski sebenarnya campuran. Bapak dari Kulon sebutan untuk daerah Banten sedangkan ibu asli dari Ciputat, tepatnya daerah Kebon Jati, yang sekarang menjadi pusat pasar tradisional Ciputat. Abah lahir 64 tahun yang lalu di daerah Ciputat, dengan 3 bersaudara yang semuanya juga pedagang daging. Di daerah

Ciputat ini pedagang daging biasanya juga sebagai pedagang ternak baik kambing, sapi, maupun kerbau. Dimana pedagangnya rata-rata merupakan pedagang keturunan atau

turun temurun. Selain sebagai pedagang daging dan ternak, malamnya juga berjualan sate, gule dan sop.

Sebenarnya cita-cita Abah pada mula ingin menjadi seorang guru madrasah, tapi karena desakan dari keluarga serta kebiasaan masyarakat setempat akhirnya kembali juga berkutat dengan daging , terutama daging kambing. Sebab gaji pegawai guru madrasah rendah, padahal di masyarakat Betawi (Ciputat) kekayaan material masih menjadi jaminan untuk terpendang di daerahnya, terutama jika ingin kawin lagi, urai Abah dengan sedikit malu-malu.

Sebelum terjun ke profesi sebagai pedagang daging, Abah sempat berkeliling untuk berguru mencari ilmu kedigdayaan ke daerah Kulon, Banten, oleh karena itu Abah dikenal sebagai seorang jawara atau jagoan di daerahnya. Sekali waktu peneliti pernah ditawari untuk diberi ilmu kebal dengan berbagai syarat yang ditawarkan, tapi peneliti tidak mau, untuk memberikan rasa hormat agar tidak tersinggung peneliti minta agar Abah dapat memperagakan kekebalan terhadap senjata tajam. Kemudian Abah minta kepada peneliti untuk meminum air putih yang ada di gelas yang telah dibacain mantra setelah itu peneliti diminta untuk memotong rambutnya sendiri, tapi apa yang terjadi memang benar rambutnya tidak dapat dipotong, selain itu peneliti disuruh makan pecahan lampu, awalnya peneliti tidak mau tapi atas saran Abah akhirnya mau , sekali lagi apa yang terjadi tidak ada luka apapun di mulut peneliti.

Sebelum keakraban itu terjadi, jangan harap dapat berbincang-bincang dengan Abah, sebab Abah orangnya sangat tertutup pada orang asing yang belum begitu dikenal. Awalnya juga demikian dengan peneliti. Mereka waktu melihat peneliti datang dianggapnya petugas intel, sebab peneliti banyak nanya, tapi setelah peneliti menjelaskan dengan wajah memelas minta pertolongan bahwa peneliti hanya ingin tahu tentang kehidupan Abah sebagai pedagang daging itu seperti apa, akhirnya Abah mengizinkan bahkan dianggap sebagai saudaranya sendiri.

Abah mempunyai tiga istri, yaitu istri pertama bernama Aminah, istri kedua bernama Sopiah, dan istri yang ketiga bernama Juriah. Istri pertama itu tidak tahu kalau ia sedang dimadu, sebab kedua istri yang lain tinggalnya di daerah Bogor dan Sukabumi. Dari ketiga istrinya Abah mendapatkan 3 orang anak. Istri pertama anak nya hanya 1, yaitu Teteh Eily usianya 34 tahun sudah menikah dengan Suryama dari Kampung Bali daerah Tanah Abang, dan mempunyai anak 2 yang berusia 7 tahun dan 4 tahun. Dari istri kedua mendapatkan 2 orang anak, yaitu Sobri dan Dophi, sedangkan dari istri yang ketiga belum punya anak. Informasi detail tentang istri kedua dan ketiga Abah tidak mau menjelaskan, dengan alasan cukup tahu sajalah, sebab walaupun pergi untuk menengok kedua istrinya Abah mempunyai alasan untuk mencari ternak yang akan dijual atau kulakan.

Abah berdagang daging sejak tahun 1970, waktu itu belum ada los daging seperti sekarang ini, tapi masih di lapangan dalam bentuk tenda,

yang sering berpindah-pindah kalau ada penertiban. Penertiban ini hanya berlangsung dua sampai lima hari setelah itu mulai lagi ditempat tersebut. Menurut Abah yang penting kita mau berbagi dengan memberi uang rokok dan tidak membuat keributan.

Abah mulai bekerja jam 6 sore, dengan menyiapkan perlengkapan penyembelihan bersama beberapa orang pedagang kambing yang ada di sekitar Ciputat. Setelah terkumpul sejumlah kambing dan beberapa ternak lainnya seperti: ayam sapi dan kerbau, kemudian dibawa ke tempat jagal yang penyembelihannya dilakukan jam 11 malam. Sedangkan istri Abah yang dibantu oleh beberapa pekerja menyiapkan dagangan sate dan gule untuk dibawa ke beberapa tempat mangkalnya.

Penyembelihan ternak ini biasanya berkelompok setiap kelompok terdiri dari 5 sampai 6 pedagang, dengan satu penjagal. Di sekitar Ciputat ada kira-kira sebelas kelompok, yang pada umumnya masih merupakan saudara. Menurut Abah sebelum ada daging dari perusahaan, sebutan bagi daging yang di jual oleh perusahaan yang merupakan bagian dari suatu pasar modern tertentu. Jumlah ternak yang di sembelih perkelompok rata-rata 50 ekor, tapi sejak banyaknya penjual daging di sekitar Ciputat dan beberapa tempat pasar modern, jumlah ternak yang disembelih menjadi berkurang. Sekarang rata-rata hanya 20 ekor, itupun juga untuk menyediakan bahan dagang sate dan gule yang dikelola oleh pedagang itu sendiri. Para pelanggan sekarang tidak lagi datang menunggu daging yang disembelih, tapi sudah mendapatkan suplai dari pedagang besar bagian pasar modern tanpa harus susah-susah, sebab hanya dengan telepon saja daging segar langsung diantar. Harga yang ditawarkanpun relatif lebih murah atau terpaut. Hal inilah yang

menjadi kendala, sebab para pedagang tradisional tersebut tidak mampu menyimpan daging dalam jumlah besar karena tidak mempunyai tempat pengawetan, jadi apabila ada pemesanan harus memotong dulu dan itu memakan waktu.

C. Bu Sri Emiyati : Pedagang Buah-buahan dan Sayuran

Bu Sri, adalah pedagang buah-buahan dan sayuran yang asli berasal dari Bogor, tepatnya di Kecamatan Gunung Sindur, Kelurahan Cibinong, Kabupaten Bogor, Bu Sri mempunyai panggilan unik yaitu Bu Iik. Nama ini katanya merupakan panggilan waktu kecil, sebab kalau ditanya tentang namanya, Sri kecil pasti menyebutnya ik, maksudnya Sri, karena masih kecil maka tidak jelas, sehingga sampai saat ini nama tersebut menjadi panggilannya. Nama lengkapnya adalah Sri Emiyati, yang merupakan anak tertua dari 3 bersaudara. Semua saudaranya perempuan, mereka sekarang tinggal di daerah Bandung dan Bekasi.

Bu Iik lahir 55 tahun silam, mempunyai seorang suami dan 2 orang anak. Suaminya bernama Mohamad Dalhari tetangga satu desa, dengan panggilan akrabnya Pak Heri yang bekerja sehari-harinya juga sebagai pedagang buah di pasar Parung, Bogor. Kedua anaknya telah menikah, dan ikut suaminya. Bu Iik waktu kecil ikut pamannya yang tinggal di daerah Ciputat Tangerang, karena pamannya tidak mempunyai anak, kemudian Sri di pungut dijadikan anak angkat, tapi kasih sayang paman dan bibinya sama seperti orang tuannya. Pamannya (adik ayahnya) bernama Abdul Rojak, dan bibinya bernama Sutriyah.

Pekerjaan pamannya adalah pedagang sayuran dan buah-buahan keliling. Sehingga sejak kecil Bu Iik sudah akrab dengan istilah dan seluk beluk berdagang, khususnya buah-buahan dan sayuran. Waktu kecil Sri dididik oleh paman dan bibinya untuk menjadi pedagang yang mandiri dan berhasil, semua urusan kulakan, mulai dari memilih barang dan tempat mana saja yang dapat dijadikan kulakan diajari oleh paman dan bibinya. Bu Iik memberikan contohnya, apabila kita akan memilih buah-buahan seperti: buah pisang susu kalau banyak bintik-bintiknya dan padat ujungnya berarti buah tersebut manis, buah semangka apabila di pukul-pukul berbunyi seperti perut kembung berarti isinya manis, dan mangga arumanis yang mutunya baik adalah kulitnya berwarna hijau tua, ada semburat kuning di pangkal buah, ujungnya padat penuh, aromanya apabila dicium wangi.

Pendidikan Bu Iik hanya lulus Sekolah Dasar (SD) saja, karena bibi dan pamannya tidak mampu untuk membiayai sekolahnya. Sri kecil tidak kecewa karena ia dapat pengalaman yang berarti yaitu pengetahuan tentang buah dan sayuran, dimana akhirnya menjadi bekal untuk hidup sebagai pedagang buah dan sayuran.

Bu Iik sekarang tinggal di daerah Pasar Kambing, belakang pasar. Rumah kontrakan yang dihuni oleh bermacam-macam pedagang, tempatnya relatif kumuh, sebab rumah satu dengan yang lainnya hanya disekat dengan papan triplek, yang disewanya sebulan Rp. 200.000,-. Kamar mandi dan WC tempatnya di luar, dengan sewa sekali pakai Rp.1.000,- Bu Iik tinggal dengan 7 kepala keluarga lainnya, biasanya mereka merupakan pendatang dari luar kota yang mencari pekerjaan di

Jakarta, seperti dari Bogor, Tangerang, Cirebon, Semarang, Yogya, Solo, Medan dan ada juga yang dari Lampung.

Sebenarnya Bu Iik, punya rumah di Kampungnya, yaitu Bogor hanya karena untuk lebih memudahkan usahanya dan lebih dekat dengan tempat berdagang, ia lebih memilih kontrak saja, untuk pulang kampung Bu Sri bisa setiap saat, sebab angkutan kearah Bogor tinggal naik angkot, kurang lebih 1 jam sampai. Biasanya pulang kampung kalau hanya ada hajatan atau kondangan saja.

Untuk barang dagangannya Bu Iik meletakkannya di Los Pasar, dan sebagian di bawa pulang, yang relatif kurang tahan lama, di rumah akan ditampung oleh pedagang lain, atau sisanya dibagikan ke tetangganya. Bu Iik berdagang di Los buah Pasar Ciputat.

Bu Iik mulai bekerja jam 5 pagi bersama dengan pedagang buah lainnya yang ada di los buah Pasar Ciputat. Mereka bersama-sama memilih buah yang datang dari beberapa pemasok. Hasil pilihannya kemudian ditimbang untuk dikelompokkan diberi label dengan harga yang berbeda, contohnya: jeruk yang awalnya dibeli dengan borongan, kemudian dipisahkan sesuai dengan besar kecilnya. Semakin besar buahnya harganya semakin mahal. Sedangkan untuk buah yang harga perkilonya relatif mahal, seperti apel, pear, jeruk sunkis, dan kiwi selain dijual perkilo juga di jual satuan, yang sudah dikemas setiap keranjangnya berisi antara lima sampai dengan 20 buah.

Penjual kaki lima yang merupakan cabang dari kelompok dagang los buah Bu Iik juga sibuk memilah dan mengemas dagangannya yang nantinya dijajakan di pinggir jalan dan pintu masuk utama.

D. Bapak Romadon : Pedagang Tempe

Bapak Romadon dengan nama panggilan Pak Mandon berasal dari daerah Pemalang, yaitu perbatasan antara Kabupaten Pekalongan dengan Kabupaten Pemalang, tepatnya dari daerah Comal. Daerah Comal dan sekitarnya terkenal dengan pedagang tempe, selain makanan apemnya. Bapak yang lahir 56 tahun silam, mempunyai satu orang istri yang bernama Munawaroh, asli dari Sepait tetangga desa Pak Mandon. Mereka dikaruniai 5 orang anak, yaitu 3 laki-laki dan 2 perempuan. Anak pertama bernama Sumadi dan 2 adik perempuannya, yaitu Saritah dan Caryatun ikut membantu usaha pembuatan tempe, sedang 2 adik laki-laki yang lain, yaitu Sunardi dan Sukardi bekerja di bidang konveksi, membuat celana jeans dan baju di daerah Wiradesa, kabupaten Pekalongan.

Mereka membentuk komunitas daerah asalnya untuk membuat usaha bersama yaitu pembuatan tempe. Komunitas pedagang tempe di koordinasikan oleh Bapak Romadon, berjumlah 9 orang. Mereka rata-rata telah berkeluarga hanya ada 3 orang yang masih lajang. Keluarga mereka semua tinggal di desa. Dalam melaksanakan usahanya, komunitas ini mendapat modal dari Bp. Romadon baik alat-alatnya maupun bahan bakunya. Mereka bukan sebagai buruhnya tapi sebagai partner kerjanya, karena hasil keuntungannya dibagi antara pemilik modal dengan pekerjanya istilah yang di gunakan adalah *bati paron*⁶¹.

Tempat tinggal sekarang, ini hanyalah tempat tinggal sementara yang sekaligus untuk usaha pembuatan tempennya, tapi sebenarnya Pak Mandon punya rumah di daerah Gondrong Tangerang arah ke Cikokol,

yaitu di perumahan khusus para pedagang tempe, yang mayoritas dari daerah Pemalang, Pekalongan dan sekitarnya.

Pak Mandon bekerja dengan beberapa temannya dapat dikatakan 24 jam secara bergiliran. Mulai dari pemilihan kedelai sampai dengan perendaman, sedangkan waktu perendaman memerlukan waktu kira-kira dua malam, setelah itu barulah dilakukan penginjakan, dikukus, peragian dan pembungkusan. Proses secara keseluruhan memakan waktu 3 hari.

Untuk mendapatkan hasil yang memuaskan pak Mandon tidak pernah mengurangi takaran mutunya agar mampu menjual murah, tapi

⁶¹ **Bati paron**, merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan pembagian keuntungan antara pemilik modal dengan pekerjanya, karena disini tidak ada istilah buruh dengan majikan,

yang dilakukan pak Mandon hanya mengurangi besar kecilnya tempe, cara ini agar para pelanggannya tidak dirugikan karena mutu yang rendah. Karena mutu inilah tempe pak Mandon menjadi langganan para pembeli. Menurut pak Mandon, bahwa dengan pembeli tidak perlu mengambil untung yang terlalu banyak yang penting adanya perputaran barang yang lancar, serta banyaknya saudara. Semakin banyak saudara dan teman semakin banyak rezekinya.

E. Bu Nurjanah : Pedagang Bumbu Dapur dan Rempah-rempah

Bu Nurjanah, atau lebih akrabnya dipanggil dengan Mpok Nong yang lahir 45 tahun yang lalu. Ia merupakan pedagang asli dari daerah Betawi, tapi Betawi pinggiran, yaitu untuk sebutan bagi orang dari daerah Bekasi, Tangerang, Depok dan Bogor. Ia masih menggunakan bahasa asli Jakarta ada campuran sunda tapi kasar. Mpok Nong tinggal di daerah Sarua, bersama suaminya bernama Bang Dopi berusia 50 tahun juga asli dari Betawi, yaitu dari daerah Kampung Bugis, Jakarta Barat, serta 3 orang anaknya, yang pertama bernama Winda 25 tahun, Heri 23 tahun, dan Pipi 17 tahun.

Winda lulus D III Akademi Komputer di Jakarta, sekarang sedang magang di suatu perusahaan asuransi. Heri juga lulus D III dari akademi yang sama, sekarang sudah bekerja di perusahaan garmen daerah Tangerang, sedangkan anak yang paling kecil masih sekolah di SMA swasta di Tangerang Selatan.

Mpok Nong merupakan anak pertama dari 4 bersaudara. Ayahnya adalah seorang ustad sedangkan ibunya adalah pedagang bumbu dan rempah-rempah di daerah Pasar Ciputat, adik yang pertama laki-laki menjadi seorang guru madrasah, adik yang kedua juga laki-laki bekerja sebagai pegawai negeri kelurahan di daerah Slipi, sedangkan adik yang terakhir ikut suaminya ke Semarang. Pada awalnya mpok Nong juga ingin menjadi pegawai seperti teman-teman lainnya, tapi atas saran ibunya, setelah lulus dari SMEA pada tahun 80 an, Mpok Nong tidak melanjutkan kuliah ataupun cari pekerjaan tapi, usaha ibunya sebagai pedagang bumbu dan rempah-rempah di Ciputat.

Pada awalnya Mpok Nong hanya membantu ibunya di pasar setelah pulang sekolah, dari sinilah ibunya melihat bahwa Mpok Nong lebih tekun, sabar, dan berbakat dalam mengelola usaha berdagang bumbu dan rempah-rempah. Kemudian setelah ibunya meninggal, atas amanat ibunya akhirnya Mpok Nonglah yang melanjutkan usaha dagang tersebut. Sebenarnya Usaha dagang ini sudah berjalan kurang lebih 40 tahun sejak Mpok masih kecil sampai sekarang ini, dengan dua generasi.

Bumbu yang didagangkan mpok Nong terkenal murah dan lengkap. Mpok Nong dalam melayani pembeli, selalu terlihat cerewet dan memberi kesan ramai, sehingga memberi kesan dekat dengan pembeli. Untuk mempermudah penjualan beberapa bumbu dikemas yang di jual persatuan, seperti bawang putih, kemiri, ktuwak, bumbu masak, dan ketumbar. Selain itu Mpok Nong juga menyediakan bumbu siap saji. Mulai dari bumbu opor, rendang, sop, gule dan

sebagainya, sehingga mempermudah para pembeli dan menghemat waktu. Tapi sejak adanya pasar modern yang menyediakan bumbu dapur dengan jumlah yang banyak, juga menyediakan bumbu siap saji seperti yang dilakukan oleh Mpok Nong, sedikit banyak sangat mempengaruhi omsetnya.

Secara umum, pola perilaku pedagang pasar tradisional untuk mempertahankan keberadaannya sebagai pedagang, yang merupakan mata pencahariannya dilakukan dengan berbagai cara, antara lain sebagai berikut:

Pertama, sifat kerja kerasnya untuk berhasil, hal ini dapat dilihat dari jam kerja mereka antara jam 4 pagi sampai dengan jam 5 sore, untuk mempersiapkan barang yang akan didagangkan baik dalam bentuk kemasan, ikatan, satuan maupun kardusan. Selain itu juga harus masih mengantarkan barang pesanan walaupun jumlahnya sedikit demi kepuasan pelanggan. *Kedua*, sifat sabar. Kesabaran yang ditunjukkan oleh para pedagang tradisional ini terlihat, ketika dagangan yang ditunggu atau dijajakan kurang laku. Sehingga harus menanggung beban kerugian, karena barang yang didagangkan busuk, rusak, atau kadaluarsa. *Ketiga*, *kejujuran* merupakan salah satu hal pokok dari suatu keterbukaan dan transparansi. Bagi pedagang pasar tradisional, hal ini sudah ada, dan ini sangat mendukung perkembangan masyarakat kearah yang lebih demokratis, terutama keikutsertaannya dalam pembangunan. *Keempat*, *adalah kearifan lokal dan pengetahuan lokal* merupakan pengetahuan yang berkembang dalam masyarakat, penghargaan terhadap nilai lokal ini memunculkan kebersamaan antar pedagang pasar tradisional yang akan diturunkan kepada generasi berikutnya. *Kelima*,

jaringan sosial yang terbentuk berdasarkan kepentingan atau ketertarikan individu secara prinsip atau pemikiran, yang terbentuk dari kesamaan visi, hubungan personal, atau keagamaan. Sehingga mampu untuk bertahan baik dengan dorongan moral maupun material antar pedagang pasar tradisional.

Keenam, kepercayaan merupakan hubungan sosial yang dibangun atas dasar rasa percaya dan rasa memiliki bersama. Kebersamaan dan kesetiaan, perasaan ikut memiliki dan perasaan menjadi bagian dari sebuah komunitas, terutama komunitas pedagang di pasar tradisional.

BAB V

STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG TRADISIONAL DI PASAR CIPUTAT

Sejak proyek modernisasi dan industrialisasi dilakukan secara massif, kemudian bertemu dengan neoliberalisme dan globalisasi, tampak adanya perubahan konfigurasi sosial dan ekonomi yang terjadi terhadap bangsa Indonesia, khususnya dengan eksistensi pasar tradisional yang dianggap sebagai *local genius* dan *market channel* yang paling dekat dengan kehidupan masyarakat. Perubahan konfigurasi sosial dan ekonomi ini dapat dilihat pada posisi pasar tradisional yang semakin termarginalisasi oleh pasar modern yang rata-rata dimiliki kaum pemodal besar dan investor asing. Proses peminggiran ini terjadi karena ekspansi pasar modern untuk mengaborsi pangsa pasar lokal dalam unifikasi *institusi mall*. Dalam jangka panjang proses marginalisasi ini akan menyebabkan matinya pasar tradisional. Dalam ranah global, modernisasi dan globalisasi adalah dua variabel yang menyebabkan terjadinya proses marginalisasi, dimana modernisasi merupakan derivasi dari *ideology developmentalisme*.

Di Indonesia, pembangunan telah menimbulkan dualisme antara pasar tradisional dengan pasar modern, dimana pasar tradisional hidup berdampingan dengan pasar modern, kemudian dalam perjalanannya akan berlaku hukum alam yang kuat akan mengalahkan yang lemah, yang besar akan menindas yang kecil. Fenomena ini dibuktikan dengan adanya punahnya pasar tradisional, seperti: Pasar

Blora, Pasar Cilincing, Pasar Karet Pedurenan, dan Pasar Sawah Besar karena tidak mampu bersaing dengan pusat perbelanjaan modern di sekitarnya. Dari hasil pengamatan ada beberapa hal yang membuat pasar tradisional kalah bersaing dengan pasar modern. Hal ini dapat dilihat dalam Tabel 1, perbandingan antara pasar tradisional dengan pasar modern.

Tabel 1. Perbandingan antara Pasar Tradisional dengan Pasar Modern

Komponen	Jenis Pasar		Keterangan
	Pasar Tradisional	Pasar Modern	
Tempat atau lokasi	Tempatnya biasanya di pinggiran kota	Tempatnya biasanya di pusat kota	Tapi sekarang banyak pengusaha ritail dan pasar modern yang melanggar aturan tentang jarak dagang dengan pasar tradisional
Bangunan fisiknya	Bangunannya relatif kurang bagus, dapat dikatakan asal-asalan	Bangunan demikian mewah	Tapi sekarang, kondisi pasar tradisional sudah mulai dibuat seperti pasar modern, seperti: pasar Tanah Abang. Tapi yang jadi kendala harga dan sewanya yang sangat mahal sehingga tidak terjangkau oleh pedagang kecil
Kebersihan	Pada umumnya kondisinya kotor, kumuh, dan bau	Bersih, rapi, dan baunya wangi	Tapi ada beberapa pasar tradisional yang kondisinya rapi bersih dan tertata. Seperti pasar Puri Indah, dan Mayestik
Keamanan	Rawan kejahatan	Relatif aman	Keamanan untuk pasar modern memang sangat diperhatikan, sedangkan keamanan pasar tradisional relatif kurang
Pembeli	Pembelinya levelnya adalah menengah kebawah, pada umumnya orang-orang yang sudah tua antara	Pembelinya levelnya menengah ke atas, mulai dari anak-anak sampai dengan orang tua, lebih	Indikatornya dilihat dari banyak nya mobil yang di pakai saat berbelanja. Kalau di pasar modern mobilnya adalah mobil mewah atau merk terkenal, sedangkan di pasar tradisional, walaupun ada jumlahnya tidak sebanyak di pasar modern.

Komponen	Jenis Pasar		Keterangan
	Pasar Tradisional	Pasar Modern	
	25 tahun ke atas	didominasi oleh anak-anak remaja atau sering disebut ABG.	
Harga	Harga yang ditawarkan relatif murah	Harga yang ditawarkan relatif mahal	Harga yang ditawarkan sekarang malah berbalik, karena harga yang ada di pasar modern jauh lebih murah, terutama pasar modern seperti Carrefour, Giant, Makro, Indomart dan Alfa mart.
Mutu barang	Barangnya kurang begitu bagus, artinya masih campur antara barang yang jelek dengan yang bagus	Barangnya bagus, karena sudah lewat sortir dari para pemasok.	Ada rencana kebijakan dari pemerintah daerah DKI Jakarta untuk memberlakukan tentang mutu barang, bahwa barang yang akan masuk ke Jakarta harus lewat lembaga kontrol mutu, sehingga barang yang masuk baik ke pasar tradisional maupun pasar modern mutunya sama. Selain itu barang yang masuk sudah dalam keadaan bersih, sehingga sampah yang masuk dapat dikurangi.
Variasi barang	Sedikit variasinya	Banyak variasinya	Hal ini berkaitan dengan modal dari penjualnya, sebab semakin banyak variasi semakin banyak dana yang dikeluarkan.
Kemasan barang	Kurang menarik	menarik	Tapi sekarang di pasar modern sudah mulai mengikuti trend yang ada di pasar modern, contohnya penggunaan pembungkus plastik elektrik.
Hubungan transaksinya	Swalayan dan dilayani, dengan tawar menawar	Swalayan dan dilayani, harga sudah pasti, dengan label harga.	Di pasar tradisional antara pembeli dengan penjual relatif kenal, artinya ada interaksi sehingga memungkinkan adanya informasi timbal balik. Kadang penjual menjual bukan sekedar mencari keuntungan saja tapi lebih dari pertalian persaudaraan, sifatnya menolong, sehingga harga yang diberikan kadang biasa rugi.
Modal	Modalnya sangat sedikit	Modalnya besar	Hal ini biasanya terkait dengan jumlah barang yang dibeli, varian barang, mutu barang, dan

Komponen	Jenis Pasar		Keterangan
	Pasar Tradisional	Pasar Modern	
			harga yang di berikan semakin banyak barang yang dibeli maka harga yang diberikanpun semakin kecil.
Sistem pembayaran	Tunai dan tempo	Tunai dan tempo	Sistem pembayaran yang berlaku secara umum hampir sama, hanya saja kecanggihannya yang membedakannya kalau pasar modern menggunakan kartu kredit atau debit sedangkan di pasar tradisional tidak.
Tujuan pembeli	Biasanya hanya membeli saja	Ada beberapa tujuan, seperti: refresing, jalan-jalan, ngeceng, dan memang ingin belanja	Masalah tujuan datang ke Pasar modern terkait dengan masalah gengsi terutama para anak remaja, dan banyak orang . Semakin mampu membeli di pasar modern semakin tinggi gengsinya.
Sistem pemasarannya	Tradisional, kurang bisa memanfaatkan informasi dan teknologi.	Sudah maju dengan memanfaatkan pusat informasi dan teknologi, seperti : TV, radio, internet dan sebagainya	Hal inilah yang membuat informasi tentang keberadaan pasar tradisional itu sangat lambat.
Jaringannya	Lingkupnya sempit	Lingkupnya luas	Hal ini juga berkaitan dengan sistem kepemilikan modal
Pengelolaannya	Tradisional, terlalu birokratis	Modern, lebih profesional.	

Dalam dualisme, bentuk imperialisme lokal pasar modern tampak juga pada relokasi pasar tradisional, tentu saja hal ini menimbulkan dampak yang merugikan bagi para pelaku pasar tradisional, terutama pedagang yang kehilangan *captive market* yang selama ini telah terjalin selama puluhan tahun.

Dalam konteks pasar, modernisasi yang digalakkan pemerintah selama ini hanya menguntungkan para pemodal besar, tujuan dari investasi ini adalah untuk

mengejar pertumbuhan dan Pendapatan Asli Daerah (PAD). Di Tangerang Selatan sendiri telah berdiri sekitar 16 hypermarket sedangkan pasar tradisional stagnan, realitas semacam ini akan menimbulkan efek berupa konsentrasi profit yang tinggi kepada para pemodal besar dan tidak adanya share pendapatan yang mengalir pada sektor ekonomi informal, khusus pada pelaku pasar tradisional, yang selama ini telah banyak direnovasi dan diberi fasilitas lebih baik, tapi hal tersebut tidaklah cukup.

Menurut Ari Sujito (), kebijakan yang perlu diperhatikan adalah pemerataan/share keuntungan yang diwujudkan dalam skema pembangunan ekonomi daerah. Dimana keberadaan pasar modern tidak akan mempengaruhi pangsa pasar tradisional, kebijakannya antara lain dengan membatasi jumlah pasar modern yang dibangun, atau penentuan lokasi mal yang berjauhan dengan pasar tradisional, dengan demikian bukan hanya pertumbuhan saja, tetapi juga bagaimana pemerataan dan keadilan share pendapatan dapat tercipta.

Dalam prosesnya, percepatan dan ekspansi pembangunan ekonomi bermodal besar itu ternyata secara sistematis kian memarginalisasikan ekonomi desa yang selama ini masih bergerak dalam lintasan informal dan tradisional. Akibat diciptakannya pusat-pusat pertumbuhan ekonomi di kota dengan mengadaptasi gaya pertokoan besar telah menggeser peran ekonomi tradisional di pedesaan, dan sektor informal di perkotaan.

Semaraknya pembangunan mal justru dipertanyakan kemanfaatannya secara meluas, karena melahirkan ketimpangan. Mal menyedot keuntungan pedagang kecil, dan mengalir ke supermarket tersebut. Menyimak data AC Nielsen (), kontribusi penjualan pasar tradisional memang terus merosot. Bila pada tahun 2002, dominasi penjualan di segmen pasar ini mencapai 75 %, maka pada tahun lalu turun menjadi 70 %. Dengan demikian pasar tradisional kian tersingkir. Hal inilah yang memunculkan sengketa dan resistensi para pedagang tradisional yang telah lama menghuni pasar-pasar tradisional. Bahkan model restrukturisasi

pasar tradisional yang dibangun atas nama kelayakan juga melahirkan persoalan baru, karena makin mahalnya pengelolaan pasar bergaya modern dan mengakibatkan harga sewa yang tidak terjangkau oleh pedagang.

Dampak lain adalah menurunnya keuntungan para pedagang pasar tradisional. Sejumlah bukti mengenai penurunan keuntungan kegiatan ekonomi tradisional pedesaan, sebagian besar bersumber karena terabsorpsi aktivitas mal. Di Jakarta, delapan pasar tradisional sudah ditutup atau sekitar 400 kios di Jakarta setiap tahunnya terpaksa tutup. Secara nasional sekitar 8 % dari total 13.000 pasar tradisional harus tutup. Jika kondisi di atas dibiarkan, delapan tahun ke depan seluruh pasar tradisional di Indonesia akan mati. Sekitar 12,6 juta pedagang pasar tradisional ditambah masing-masing rata-rata dua pegawai dan empat anggota keluarga terancam kehilangan mata pencaharian dan jatuh ke dalam kemiskinan absolut. Ini berarti sekitar 118,2 juta rakyat Indonesia yang hidupnya sudah sulit akan jatuh lebih dalam ke jurang kemiskinan. Inilah persoalan mendasar yang harus dijawab ditengah harapan untuk melakukan desentralisasi kebijakan sementara paradigma pembangunan masih mendasarkan pada pertumbuhan tanpa pemerataan. Bahkan saat ini kian susut dan menghilang dimensi etis nilai-nilai humanistik sebagai basis pijak dalam pembangunan sebagaimana selalu dipromosikan dalam arus perubahan. Hal ini merupakan problema baru kapitalisasi dengan dampak baru marginalisasi.

Ibarat kolonisasi gaya baru, hal ini beresiko jangka panjang bagi eksistensi ekonomi lokal-desa. Skenario kapitalisme dengan masih berkuat pada sangkar besi pertumbuhan, menumpangi gerak dan tuntutan liberalisasi politik mengalami distorsi.

Strategi Politik

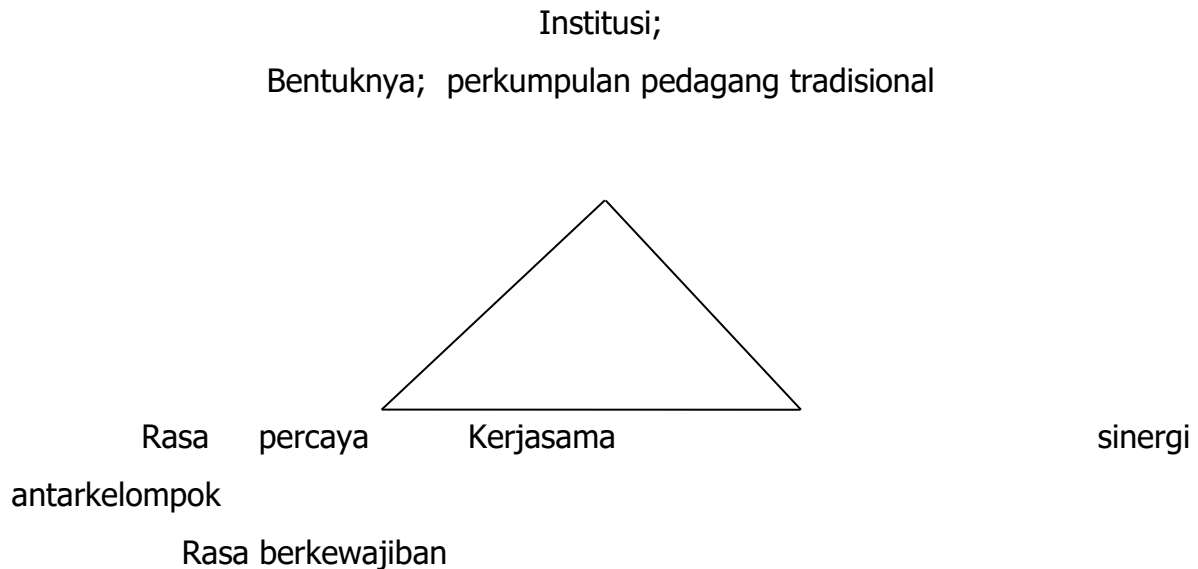
Strategi politik yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional ini, lebih difokuskan pada bagaimana mensiasati atau mensikapi kebijakan yang diterapkan

oleh pemerintah sebagai suatu lembaga kekuasaan. Kebijakan tersebut menyangkut keberadaan pasar, baik itu pasar tradisional maupun pasar modern. Dimana pada awalnya dimaksudkan agar terwujud suatu peraturan yang melindungi para pedagang pasar tradisional serta mengatur agar tidak saling merugikan dalam persaingan dagang. Tetapi dalam kenyataannya lebih banyak merugikan kondisi pedagang pasar tradisional.

Untuk mensikapi kebijakan tersebut pedagang pasar tradisional melakukan beberapa cara: *Pertama*, ikut atau bergabung dengan organisasi lokal untuk mendapatkan perlindungan secara politis dan hukum. Karena aspirasi pedagang akan di tampung dan disalurkan lewat organisasi tersebut. *Kedua*, bersama komunitas pasar lainnya melakukan demonstrasi baik secara persuasif maupun secara kekerasan fisik. *Ketiga*, memanfaatkan preman atau orang bayaran untuk melakukan perlawanan fisik untuk melawan aparat. *Keempat*, dengan cara melakukan persuasif kepada oknum aparat, seperti memberikan bonus atau upeti, agar apabila terjadi penertiban akan diberi tahu lebih dahulu.

Modal yang Digunakan

Modal dapat diperoleh para pedagang di pasar tradisional dengan beberapa cara, yaitu modal yang didapat dari warisan, tabungan pemberian saudara, dan gabungan uang atau barang dikumpulkan dari beberapa modal pedagang. Gabungan modal ini dimaksudkan untuk lebih meringankan modal keuangan, tetapi dibalik penggabungan modal tersebut ada rasa kebersamaan, rasa saling percaya, jejaring (*net work*), dan *institusi* dalam bentuk kelompok pedagang. Kalau dilihat hubungannya, dalam tiga level modal sosial sebagai berikut:



Selain modal yang digabungkan, modal juga dapat diperoleh melalui arisan antarpedagang, yang diadakan secara berkala. Secara ekonomis arisan mempunyai manfaat dalam menggalang kapital bagi kelompok pedagang pasar tradisional, sedangkan secara sosial budaya meningkatkan tali kekerabatan antaranggota, dan secara politis arisan sebagai sarana penyaluran aspirasi anggotanya. Arisan ini menurut Berger dan Neuhaus () merupakan *mediating institution*, yang selalu diwarnai unsur kekeluargaan, ketetanggaan, keagamaan, atau suka rela.

Cara Menjalin Hubungan dengan Pembeli atau Pelanggan

Dalam menjalin hubungan dengan pelanggan atau pembeli, pedagang pasar tradisional melakukan beberapa cara. *Pertama*, menjalin hubungan dengan pembeli atau pelanggan yang mempunyai kelompok atau perkumpulan. *Kedua*, menjalin hubungan pedagang eceran, yang berdagangnya di sekitar emperan toko. Pedagang ini biasanya dalam menjajakan dagangannya merupakan jaringan dari

pedagang yang mempunyai toko. Mereka berdagang dengan sistem upahan, tapi ada juga yang merupakan dagangan dengan modal sendiri atau perorangan. *Ketiga*, menjalin hubungan dengan pedagang yang melakukan pembelian dalam jumlah tidak begitu banyak tetapi merupakan pelanggan tetap. *Keempat*, adalah pembeli atau pelanggan kulakan, mereka membeli yang nantinya akan dijual kembali, pedagang kulakan ini diberi harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan pelanggan atau pembeli lainnya.

Strategi terhadap Komunitas Pasar

Komunitas pasar yang ada di pasar, terdiri dari tukang parkir, tukang/kuli angkut, tukang ojek, pedagang makanan, keamanan pasar, preman pasar, tukang kredit, pedagang kaki lima, dan pemulung. Para komunitas tersebut, saling memberikan dukungan atau membantu dalam proses perdagangan di pasar. Hal ini dapat dilihat dalam hubungan berikut. Pertama, tukang parkir, hubungan yang terjadi merupakan hubungan simbiosis mutualisme, artinya bahwa mereka saling menguntungkan. Tukang parkir yang ada, dapat dimanfaatkan sebagai tenaga pemasaran bagi pedagang yang ada di lingkungan pasar, apabila ada pelanggan baru yang menanyakan tentang lokasi toko, mereka akan mengantarkan ke pedagang yang telah akrab dengan mendapatkan bonus atau imbalan atas jasanya mengantarkan pelanggan atau pembeli.

Kedua, tukang angkut/kuli angkut, mereka merupakan tulang punggung, karena mereka yang akan membawakan barang dagangan atau bawaan yang telah dipesankan atau ditunjuk oleh pedagang. Keuntungannya apabila kuli angkut yang membawa barang merupakan penunjukan langsung dari pedagang, keamanan lebih terjamin dan apabila ada kehilangan pedagang tersebut ikut menanggung akibatnya. Seperti halnya dengan tukang parkir, kuli angkut ini juga dimanfaatkan dalam pemasaran dan keamanan.

Ketiga, tukang ojek, mereka terorganisir, walaupun bentuknya sederhana, karena tidak memiliki landasan hukum. Walaupun telah terorganisir, dalam pelaksanaannya tetap sesuai dengan mangkal awalnya, artinya apabila telah mangkal di satu lokasi, mereka tidak boleh mangkal di tempat lain. Untuk dapat menjadi komunitas tukang ojek di lingkungan pasar tidaklah mudah, karena mereka harus memenuhi syarat, diantaranya harus ada yang memberikan rekomendasi, sebab kalau terjadi sesuatu mudah untuk dilacaknya. Ada beberapa pengecualian dalam peraturan tentang pengangkutan penumpang, yaitu pedagang

tradisional yang ada di lingkungan pasar bebas menentukan tukang ojek mana yang akan disuruh dan biasanya sudah menjadi langganan.

Keempat, pedagang makanan keliling/warung makan. Mereka mensuplai kebutuhan makan para pedagang mulai dari sarapan hingga makan siang. Pedagang bebas untuk memesan makanan sesuai dengan seleranya. Pedagang makanan keliling dan pedagang warung merupakan pembeli dan sekaligus pelanggan bagi pedagang pasar tradisional.

Kelima, keamanan pasar dan preman pasar. Agar pedagang menikmati rasa aman mereka harus membayar uang keamanan, bahkan preman pasar lebih berkuasa dibandingkan dengan petugas yang resmi.

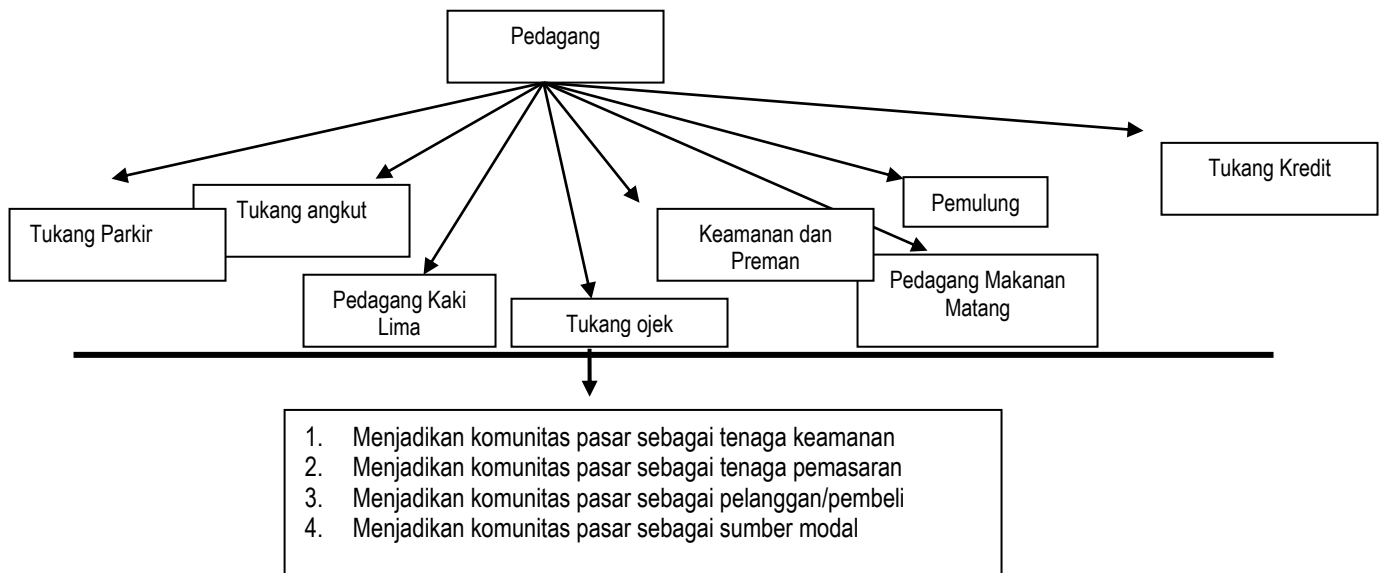
Keenam, tukang kredit. Tukang kredit yang ada di pasar sering disebut Bank Titil. Bank ini sangat membantu para pedagang, khususnya apabila terjadi kondisi yang mendesak atau mendadak, pada umumnya bunga yang diberikan lebih tinggi dibandingkan dengan bank resmi. Jumlah yang dipinjamkan jumlahnya tidak terlalu besar, tapi cukup untuk menambah modal. Karena pembayarannya setiap hari maka bagi pedagang angsuran yang dibayar tidak begitu terasa, mereka menganggap sebagai sisa untuk yang disisihkan tapi diambil di awal sebelum terjadinya transaksi jual beli.

Ketujuh, pedagang makanan matang yang ada di sekitar pasar dan merupakan sumber pelanggan atau pembeli bagi pedagang tradisional diblok tersebut.

Kedelapan, pemulung. Pemulung yang dimaksudkan di sini bukan pemulung barang bekas saja, tetapi mereka juga memunguti buah atau sayuran yang sudah afkiran, kemudian mereka membersihkannya untuk dijual kembali. Pemulung ini dimanfaatkan untuk membantu membersihkan buah dan sayuran dengan imbalan, selain itu juga kadang-kadang di manfaatkan untuk mengepaki buah dan sayuran untuk disetorkan ke penjual yang ada di gerbang pintu pasar Ciputat.

Hubungan antara pedagang dengan komunitas pasar dapat digambarkan sebagai berikut.

Skema Strategi terhadap Komunitas Pasar



Strategi terhadap Sesama Pedagang

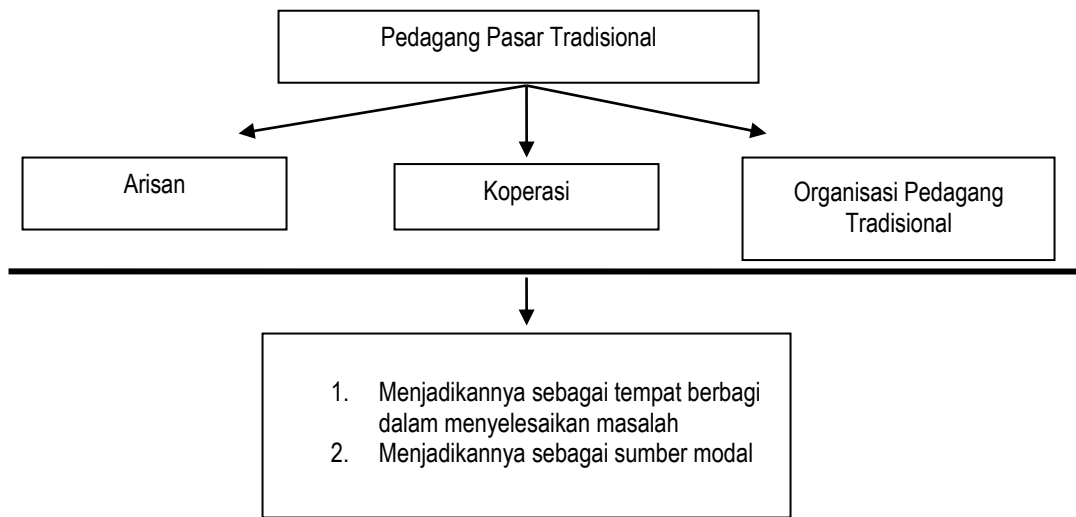
Untuk dapat bertahan dalam lingkungan pasar, terutama menghadapi masalah perdagangan, baik secara sosial maupun ekonomis, seperti: kenaikan harga barang, kenaikan harga BBM, peraturan pemerintah yang merugikan para pedagang tradisional, banyaknya pesaing modern dengan adanya pasar swalayan

dan hypermarket, dan sebagainya. Pedagang melakukan beberapa pendekatan terhadap sesama pedagang baik dengan pedagang yang sejenis maupun dengan pedagang lain yang ada di lingkungannya. Sedangkan strategi hubungannya dengan sesama pedagang yang tidak sejenis dilakukan dengan beberapa cara, yaitu arisan, koperasi, dan organisasi pedagang tradisional di lingkungan pasar.

Tujuan diadakannya arisan adalah untuk menabung secara kolektif dalam rangka memperoleh modal tambahan yang dapat digunakan untuk kelangsungan perdagangan, meskipun demikian dalam prakteknya juga mencoba mengatasi persoalan sosial budaya yang dihadapi oleh para anggotanya, seperti: memberikan sumbangan kepada anggota yang mengalami musibah kematian, sakit, dan penyelenggaraan hajatan perkawinan.

Lembaga Koperasi didirikan untuk melayani anggotanya dalam memenuhi kebutuhan pokoknya, yaitu para pedagang pasar. Mereka dapat menyimpan dan meminjam uang sebagai modal, yang diikuti dengan kewajibannya sebagai anggota dengan menyerahkan simpanan wajib dan simpanan pokok ke koperasi.

Serikat Pedagang Pasar Tradisional, menangani semua permasalahan tentang keberadaan pasar tradisional yang ada di wilayah Tangerang Selatan, anggotanya adalah seluruh pedagang Pasar Tradisional. Organisasi ini aktif melihat perkembangan tentang kebijakan pemerintah daerah tentang pasar tradisional dan pasar modern. Seperti: kebijakan jarak antara pasar modern dengan pasar tradisional, kebijakan waktu buka bagi pasar modern agar dapat berdampingan dengan pasar tradisional, kebijakan tentang adanya *space* untuk pasar tradisional yang harus disediakan oleh pengembang hypermarket, kebijakan tentang harga antara pasar tradisional dengan pasar modern yang harus berimbang, serta relokasi bagi pasar tradisional ke tempat lain yang relatif merugikan para pedagang pasar tradisional. Hal ini dapat dilihat dalam skema strategi terhadap sesama pedagang, sebagai berikut:



BAB VI PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap data-data penelitian guna mengungkap dan menjawab pertanyaan penelitian yang berkaitan dengan strategi survival pedagang pasar tradisional di Ciputat ditengah pesatnya pertumbuhan pasar modern, maka dapat disimpulkan bahwa untuk menghadapi marginalisasi ekonomi pasar tradisional akibat meningkatnya ekspansi ekonomi modern dalam wujud industri pasar modern, pedagang pasar tradisional melakukan beberapa strategi, yaitu strategi secara politik, sosial dan ekonomi. Dalam strategi tersebut, pedagang pasar tradisional lebih menfokuskan pada bagaimana mensiasati atau mensikapi kebijakan yang diterapkan oleh pemerintah sebagai suatu lembaga kekuasaan dan keadaan persaingan dengan pasar modern yang ada di sekitarnya. Kebijakan tersebut berkaitan dengan bagaimana pemerintah daerah mencari sumber pendapatan bagi akumulasi modal. Spirit

utama dibalik gejala itu adalah kepentingan pemerintah daerah mengakumulasi Pendapatan Asli Daerah (PAD). Karena PAD dianggap sebagai indikator keberhasilan pertumbuhan ekonomi suatu daerah.

Oleh karena itu disarankan bahwa pemerintah, baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah jangan menganggap dirinya tahu segalanya tentang pasar tradisional dan modern. Tetapi harus berusaha memahami karakter dan budaya ekonomi yang ada di dalam kedua pasar tersebut dengan melihat apa sebenarnya moralitas yang ada di balik pasar tradisional dan modern. Berdasarkan hal tersebut, maka pemerintah baru mengambil kebijakan, dan salah satu kebijakan tersebut adalah dengan tidak menggusur pasar tradisional, tetapi menciptakan pasar tradisional agar dapat dipakai sebagai arena masyarakat lapis bawah dalam menggiatkan ekonominya.

Kebijakan yang dikeluarkan pemerintah harus memperhatikan pemerataan/share tentang keuntungan yang diwujudkan dalam skema pembangunan ekonomi daerah. Sehingga keberadaan mal tidak akan mempengaruhi pangsa pasar tradisional. Kebijakannya antara lain dengan membatasi jumlah mal yang dibangun, atau penentuan lokasi mal yang berjauhan dengan pasar tradisional. Selain itu pemerintah harus mengatur tentang jumlah dan jenis barang yang akan di jual di pasar modern. Sehingga akan tercipta keseimbangan antar pasar modern dengan pasar tradisional.

Daftar Pustaka

- Abdullah, I. (1988). *Pedagang Kecil Di Jatinom, Studi Tentang Tipe dan Kehidupan Harian Pedagang di Pedesaan Jawa Tengah*. Yogyakarta: P3PK UGM.
- Alexander, J. (1987). *Trade, Trader, And Trading In Rural Java*. Singapura: Oxford University Press.
- Alim, Y.Y. (2002). Modal Sosial Merajut Kebersamaan. *Jawa Pos*, 18 Desember 2002, Departement of City and Regional Planning, Cornel University: USA.

- Belshaw, C.S. (1981). *Traditional exchange and modern market modernization at traditional societies series*. New Jersey: Engle Wood, Sliffs.
- Boeke, J.H. (1953). *Economic And Economic Policy Of Dual Societies*. New York: Institute of Pasific Relations.
- Dewey. (1962). *Peasant Marketing In Java*. New York: Glenco Free Press.
- Effendi, T.N. (2005). *Hakekat Perdebatan Metodologi Dapat Dilacak Dengan Menelaah: Ontologi, Epistemologi, Aksiologi (Metodologi)*, Diktat Metodologi Penelitian Kualitatif Pascasarjana Sosiologi: Yogyakarta.
- Fortes, A. (1995) *The informal economy and its paradoxes*. University of Chicago Press: Chicago.
- Geertz, C. (1963). *Peddlers and princes: Social development and economic change in two Indonesian towns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kompas*. Edisi 15 Maret 2010.
- Kompas*. Edisi 19 Mei 2010.
- Kompas Jogja*. Edisi 4 April 2010
- Kompas Jogja*. Edisi 8 April 2005.
- Koentjaraningrat. (1974). *Kebudayaan mentalitet dan pembangunan*. Jakarta: Gramedia.
- Koentjaraningrat. (1997). *Metode-metode penelitian*, edisi III. Gramedia: Jakarta.
- Majalah Equilibrium*, Nomor 6/Tahun XXXVII/2005. Pasar tradisional di tengah modernitas.
- Miler & Huberman. (1992). *Analisis metode kualitatif*. UI Press: Jakarta.
- Nugroho, H. (1994). *Struktur mediasi sebagai sarana pemberdayaan sosial ekonomi kelompok pedagang kecil*. Yogyakarta: Fisipol UGM.
- Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 2002.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: Civic raditions in modern Italy*. Princenton: Princenton University Press.

- Rajab, R. Membicarakan modal sosial. *Artikel dalam Internet*. Bandung: Dosen FISIP UNPAD.
- Ritzer, G. (2003). *Sosiologi Ilmu Pengetahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Safra, E.F. Pusat pertumbuhan usaha mikro, dalam makalah, *Analisis Community for Economic Enlightenment (COMMENT)*.
- Salim, A. (2001). *Teori Dan Paradigma Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Singarimbun, M. & Effendi, S. (1989). *Metode Penelitian Survey*. Jakarta: LP3ES.
- Suara Pembaharuan*. Edisi 16 Februari 2009.
- Suara Pembaharuan*. Edisi 24 Desember 2009.
- Sinar Harapan*. Edisi 3 Februari 2009.
- Sujito, A. (2005). Mal dan marginalisasi. *Makalah*. Percik Salatiga, 2-5 Agustus 2005.
- Sugiyarto.(1995). *Mekanisme Pasar Tradisional Dalam Sistem Perekonomian Modern Di Wilayah Yogyakarta*.
- Suparlan, S. (1997). Paradigma naturalistik dalam penelitian pendidikan: Pendekatan kualitatif dan penggunaannya. *Majalah Antropologi Indonesia*, 53 (21). Jurusan Antropologi FISIP-UI.
- Surachmad, W. (1970). *Dasar Dan Teknik Research: Pengantar Metodologi Ilmiah*. Bandung: Tarsito.
- www.bisnis.com*. 15 Juni 2009